M. Alex.dre Godart.

Des Principes —

Lavoir de laine —

Lettre des Propriétaires —

Observations des

Propriétaires —

Association
rurale
de Maz.

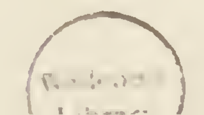
LAVOIR
DE
INE A FAÇON
POUR LE COMPTE
S PROPRIÉTAIRES,
ROISSY PAR CHATOU
(Seine-et-Oise).

Des obstacles réels et qui jusqu'à présent ont semblé très-difficiles à surmonter, s'opposent à ce que le plus grand nombre de propriétaires de troupeaux tirent de leurs produits tout le parti qu'ils auraient droit d'en attendre, et même à ce qu'ils se livrent avec succès aux soins qu'exige leur perfectionnement.

Les principaux de ces obstacles résultent des circonstances suivantes :

Les producteurs sont isolés et dispersés sur toute l'étendue du territoire; beaucoup se trouvent éloignés des grands marchés et des villes de fabrique, et par conséquent privés de renseignements sur les causes qui exercent de l'influence sur le cours des laines, et hors de portée de profiter des avantages résultant de la concurrence qui s'établit parmi les acheteurs. La plupart sont, d'ailleurs, fort étrangers aux habitudes commerciales, et toujours disposés à faire des sacrifices sur le prix de vente, pour être payés

au comptant. Vendant tantôt à un marchand, tantôt à un autre; tantôt pour telle fabrique, tantôt pour telle autre, ils ne peuvent recevoir de leurs acheteurs aucune indication fixe et précise sur les qualités qu'ils doivent s'attacher à produire. Il en résulte qu'au grand détriment des intérêts généraux de la production et de l'amélioration, on ne peut obtenir de la part des éleveurs l'unité de vues et de principes si nécessaire pour donner aux lainages de différents cantons cette homogénéité de nature et de caractère qui doublerait leur valeur aux yeux des fabricants. N'ayant point l'occasion de comparer entre eux les types des diverses qualités, et d'apprécier tout à la fois les succès qu'on obtient ailleurs et la distance qu'ils peuvent avoir encore à parcourir pour arriver au degré de perfectionnement désirable, ils marchent sans guide et sans direction; ils ne font ainsi aucun progrès dans la connaissance de la laine, et se trouvent souvent dans l'impossibilité absolue, et de classer avec discernement leurs troupeaux, et de bien choisir leurs étalons. Ce manque de connaissance de la laine ne leur permet pas, à plus forte raison, de la trier et de la laver eux-mêmes; et quand même ils y parviendraient, ils auraient à lutter contre la difficulté et le grand désavantage de présenter à la vente des lots isolés



et offrant certaines sortes en quotités si minimes que leur placement devient très-difficile, les laines triées et lavées se vendant rarement par assortiment, mais bien qualités par qualités, suivant les besoins respectifs et individuels de chaque genre de fabrication.

Persuadés que jamais les propriétaires ne connaîtraient le véritable mérite de leurs laines et n'en obtiendraient la juste valeur tant qu'ils vendraient en suint, nous les avions, il est vrai, fortement engagés à faire eux-mêmes classer, trier et laver leurs toisons, avant de les vendre (Voy. notre Nouveau Traité sur la laine et les moutons (1), chap. 4)... Ce que nous leur conseillions, nous l'avons fait nous-mêmes et nous le faisons encore: nous vendons isolément le lot de Naz, trié et lavé par nos propres soins...; et cela nous réussit... Néanmoins nous sommes décidés à ne plus conseiller à personne d'en faire autant; car, outre que les opérations du triage et du lavage sont, pour la plupart des éleveurs, difficiles, pour ne pas dire impossibles, nous nous sommes convaincus que nous ne devions notre succès qu'à la grande estime qu'ont méritée nos produits, qui, dès les premiers essais qu'on en a faits, ont été mis hors de ligne; encore, malgré que les troupeaux de Naz comp-

(1) A Paris, chez madame Husard.

tent maintenant environ 2,500 bêtes, subissons-nous toujours l'inconvénient de ne pas présenter, en suffisante quantité, certaines sortes résultant du triage, qui se vendraient mieux, associées à de plus grandes masses. Un propriétaire éloigné des manufactures ne peut pas s'attendre à recevoir la visite du fabricant; si même ses produits n'ont pas une réputation toute faite et solidement établie, il lui sera difficile de les faire accepter sur de simples échantillons; il faudra probablement envoyer, au moins, une balle de chaque qualité, pour faire juger de l'ensemble du lot; or, même dans un troupeau de quatre à cinq cents bêtes, les qualités les plus abondantes ne fournissent guère plus d'une balle en blanc; ce sera donc la qualité tout entière qu'il faudra envoyer comme échantillon. Si ces balles d'échantillon, ou, pour mieux dire, le lot tout entier, après avoir passé par les mains des commissionnaires et supporté les frais de transports, ne trouvent pas leur placement dès leur arrivée, le propriétaire courra le risque de les voir dépréciées; et, à moins de nouveaux frais de déplacement, etc., il ne pourra essayer de trouver un débouché sur quelque autre place manufacturière.

Mais si nous avons cessé de conseiller aux propriétaires de *trier* et *laver* eux-mêmes leurs

lots isolés, nous n'en sommes pas moins restés convaincus que de toutes les méthodes, la plus mauvaise est de vendre *en suint.* En effet, le propriétaire qui vend *en suint*, ignore quelles sortes et quelles proportions de sortes fournit son lot, et quel sera son rendement au lavage; privé de ces renseignements si essentiels, il traite ordinairement avec les agents que les grandes maisons de commerce envoient dans la campagne pour opérer leurs achats; ces agents, rarement assez connaisseurs pour se rendre eux-mêmes un compte exact des rendements probables tant au triage qu'au lavage, reçoivent de leurs chefs de maisons des instructions et des limites dans lesquelles ils sont forcés de se renfermer; ces instructions et ces limites sont le plus souvent basées sur les probabilités d'un cours moyen pour les laines de toutes qualités. Ainsi, suivant les chances de baisse, de hausse ou de stagnation du cours des *laines lavées*, le marchand dit : Il faut que toutes qualités de laine ne me reviennent pas, l'une dans l'autre, à plus de tant. . . . . En supposant à la masse des laines en suint qui devront être achetées, un rendement moyen au triage et au lavage, fixé, de crainte d'erreur, à la limite la plus basse possible, il trouvera qu'il ne devra payer aucune laine, si belle soit-elle, au-dessus de tel prix. . . .

Les mêmes prévisions sur l'avenir guidant la masse des acheteurs, ce prix moyen, au-delà duquel ils croient ne pouvoir pas aller, se trouve à peu près partout le même, et le cours s'établit, en s'appliquant presque indistinctement à tous les troupeaux, quel que soit leur degré de mérite. Il arrive nécessairement qu'une partie des lots vendus auraient mérité un prix au-dessus du cours, qu'une autre partie s'est trouvée payée à sa juste valeur, et qu'enfin une troisième partie ne valait pas même le prix qu'on en a donné; de sorte que l'acheteur perdra réellement sur cette dernière partie une portion du bénéfice qu'il fera sur les deux autres. Mais, comme il vient d'être dit, la crainte de mécomptes dans les rendements a déja fait fixer la limite des offres au taux le plus bas possible; ainsi il est à croire que le nombre des lots dont la valeur réelle est au-dessous du cours, et qui cependant, profitant de ce cours, sont payés plus cher qu'ils ne valent, est très-petit. Le marchand habile s'attache à choisir les lots qu'il achète, parmi ceux auxquels leur mérite réel assignerait un prix au-dessus du cours.... Or, il semble que ces lots, qui promettent de gros bénéfices, devraient forcément être plus recherchés, et profiter de la concurrence qui doit s'établir parmi les acheteurs; mais il n'en est pas ainsi : d'abord, parce

que les marchands habiles sont rares; ensuite, parce qu'ils n'achètent pas par eux-mêmes, et que leurs commis voyageurs sont toujours arrêtés par des limites qu'ils ne peuvent dépasser, de telle sorte qu'ayant, par exemple, reçu l'ordre de ne pas payer au-dessus de 20 sols, ils refuseront de donner 21 sols d'une laine, valût-elle réellement le double; enfin, parce qu'il leur importe que le cours ne s'élève pas, et qu'ils se bornent à bien choisir dans tout ce qui s'y soumet, préférant ne pas acheter plutôt que d'élever leurs offres. Il suit de là que souvent les plus beaux lots sont précisément ceux qui restent les derniers à se vendre et qui paraissent les moins recherchés, leurs propriétaires ne pouvant qu'avec peine se résoudre à accepter des propositions déraisonnables, et le commis voyageur ne se présentant même pour les voir que lorsqu'il sent qu'on va être forcé d'abandonner toute prétention de vendre au-dessus du cours.... C'est donc en vain que le propriétaire zélé s'efforce d'améliorer ses produits; il faut qu'il perde l'espoir de recueillir jamais le fruit de ses soins et de ses avances...; son découragement n'est que trop justifié, puisqu'il voit des produits bien inférieurs aux siens, obtenir à la vente un prix aussi élevé. Peut-on s'étonner, dès-lors, qu'il cesse de s'occuper du perfectionnement de la laine, pour ne plus s'at-

tacher qu'à donner du poids à ses toisons et aux animaux qui les portent? Son calcul n'en est pas moins faux, sans doute, puisqu'il n'obtient de plus gros animaux et de plus lourdes toisons qu'au moyen de frais de nourriture proportionnellement plus considérables; mais il est peu de cultivateurs assez avancés pour se rendre un compte exact de ce que coûte et peut rendre un troupeau; et il arrive trop souvent qu'on se sent entraîné à produire des toisons chargées en *suint* et en *fumier*, et à employer les béliers les moins distingués, c'est-à-dire les moins chers, tout cela au grand détriment de l'amélioration. Voilà comment se perpétue ce fâcheux système d'éducation qui prive la France, au profit de l'étranger, des avantages les plus précieux qu'elle devait retirer de l'introduction des races de bêtes à laine fine; système qui exposerait notre agriculture aux mécomptes les plus inquiétants, si les droits qui pèsent à l'entrée sur les laines étrangères, venaient un jour à être baissés par suite des mesures de représailles dont nous sommes menacés au dehors; système malheureusement encouragé et favorisé, et par l'exemple des bergeries royales elles-mêmes, et surtout par le mode actuel de perception des droits d'octroi (1).

(1) L'expérience démontre tous les jours qu'on ne peut obtenir la superfinesse des laines sur des animaux de très-haute taille;

Tous ces graves inconvénients que nous nous sommes contentés d'indiquer ici sommairement, ont été sentis depuis long-temps et plus d'une fois ; on a cherché à y porter remède, mais toujours sans succès..... C'était bien dans cette vue que, sous les auspices du gouvernement lui-même, on avait établi des *lavoirs publics*, où les laines des propriétaires étaient reçues, traitées et vendues pour leur compte.... L'idée première était bonne ; mais que fallait-il pour qu'on obtînt d'établissements semblables tout le bien qu'on avait droit d'en attendre? Comment la confiance du producteur s'est-elle retirée d'eux? Enfin, pourquoi n'ont-ils pu se soutenir....? Plusieurs causes doivent à-la-fois avoir contribué à ce résultat : parmi ces causes, nous indiquerons l'une des plus influentes :

Les directeurs d'établissements de ce genre avaient certainement promis plus qu'ils ne pou-

---

et cependant un trop grand nombre de cultivateurs, des environs de Paris surtout, n'attachent de prix qu'à cette haute taille, et ils font de gros sacrifices pour l'obtenir ; leur principal motif, *c'est qu'un gros mouton ne paie pas plus à l'octroi qu'un petit.* C'est là un véritable obstacle qui s'oppose au perfectionnement, obstacle qui serait levé, si l'administration consentait à adopter un mode de perception plus équitable, basé sur le *poids*, et non sur le *nombre* des moutons présentés à l'octroi. Serait-il donc impossible d'opérer ce changement, si impérieusement réclamé par les plus précieux intérêts de l'agriculture?

vaient tenir, en s'engageant à *laver* et à *vendre à part* chacun des lots qui leur étaient adressés. L'exécution d'une pareille promesse eût exigé, pour le traitement de la laine, un développement extraordinaire de constructions et magasins, et une minutie de détails qui aurait entraîné des frais considérables. La vente *à part* d'une multitude de petites parties de quelques kilogrammes seulement, résultant nécessairement du triage de chaque lot et offrant une infinie variété de nature, était encore plus impraticable, et nous croyons pouvoir poser en fait que dans le petit nombre de grands établissements créés sur de semblables bases, les propriétaires ne recevaient pour décompte que le résultat *des moyennes de rendement, tant au triage qu'au lavage, de la masse des laines traitées chaque campagne.* Il arrivait ainsi que tous les renseignements essentiels sur lesquels les propriétaires comptaient pour diriger leurs efforts d'amélioration n'étaient que *fictifs et illusoires ;* les mauvais troupeaux profitaient aux dépens des troupeaux distingués; dès-lors nul ne pouvait se flatter de recueillir le fruit de ses soins et de ses avances pécuniaires; le résultat étant le même, à quelque degré de mérite qu'on fût placé sur l'échelle du perfectionnement, tout tendait à rebuter les éleveurs, et l'on retombait ainsi dans tous les

inconvénients que ne peuvent éviter ceux qui vendent leurs laines en suint.

Sans promettre autant que l'avaient fait les directeurs des *lavoirs publics et à commission* établis jusqu'à ce jour, nous croyons qu'on pourrait tenir davantage; et après avoir longuement médité sur les moyens de remplir les conditions indispensables pour qu'un *lavoir à façon* soit réellement utile à la généralité des producteurs, tout en prospérant lui-même et trouvant dans ses succès la récompense due aux travaux et aux soins de ses fondateurs, nous nous sommes persuadés que l'Association rurale de Naz était placée pour répondre aux désirs des propriétaires de troupeaux, et pour satisfaire aux véritables besoins de la branche la plus importante de notre industrie agricole et manufacturière, en tentant un nouvel essai.

Ce à quoi elle peut positivement s'engager, et ce qui, aux yeux de l'éleveur jaloux d'améliorer ses produits, sera considéré comme d'une importance majeure, c'est de lui faire connaître avec une parfaite exactitude le mérite réel de son troupeau; c'est de lui faire toucher au doigt les avantages du perfectionnement, en le faisant jouir réellement d'une augmentation progressive de revenu toujours proportionnée à ses soins et à ses efforts; c'est de le diriger dans le classe-

ment du troupeau, en lui désignant *numéros par numéros* les bêtes qui donnent du profit, celles qui ne font que payer leur nourriture, celles enfin qui donnent de la perte, de telle sorte qu'il sache désormais quelles sont celles qu'il faut multiplier, et celles dont il faut à tout prix se défaire; c'est de l'aider à choisir avec discernement ses étalons, en lui indiquant le caractère et les différentes qualités du lainage qu'on doit s'attacher à produire, et en lui rendant évidents et palpables les résultats de la régénération d'un troupeau opérée d'après les véritables principes de l'amélioration; c'est enfin de faire en sorte que *chacun profite suivant le mérite réel de son produit.*

Pour obtenir d'aussi précieux résultats, il suffirait : 1° que le propriétaire qui se serait décidé à nous envoyer ses laines, eût pris préalablement le soin de *numéroter* tout son troupeau (1), et que chaque toison portât le numéro de la bête à laquelle elle a appartenu; 2° que nous *déchiffrions et triions* son lot *entièrement*

(1) Le numérotage peut facilement se faire, pour les *mâles,* au moyen d'un numéro imprimé sur la corne avec un fer chaud; pour les *femelles,* au moyen d'un petit morceau de bois, ou d'une petite plaque de plomb ou de fer-blanc, portant le numéro et suspendu au col par une ficelle; ou bien encore, comme on le pratique à Naz, au moyen d'un collier à charnière en fer-blanc, sur lequel le numéro est frappé.

à part, en lui désignant les numéros des toisons entrées dans chaque qualité; et qu'enfin, *par un essai de lavage*, nous puissions lui faire connaître approximativement leur degré de propreté.

Les opérations *faites à part* sur chaque lot se réduiront donc au *déchiffrage*, au *triage* et à un *essai de lavage*. Ce serait, à notre avis, sans aucune utilité qu'on chercherait à pousser plus loin la distinction entre les produits de différentes bergeries; car, malgré qu'après *le triage* on doive confondre chaque sorte dans des masses de qualités homogènes, il ne sera point à craindre que les lots médiocres profitent aux dépens des meilleurs; les résultats du *déchiffrage*, du *triage* et de *l'essai de lavage* devant servir de base à l'assignation des droits de chacun dans la masse des produits.

Une connaissance suffisante de la laine, voilà ce qui manque à un grand nombre de producteurs, et ce à quoi on peut aisément suppléer au moyen des comptes rendus à chacun d'eux :

Dans la note du *déchiffrage*, le propriétaire trouvera le classement tout fait de son troupeau entier.

Le résultat du *triage* lui fera connaître le degré *d'égalité dans toutes les parties de la toison* de chaque classe du troupeau, ainsi que la proportion relative de chaque qualité.

Quant à l'essai de rendement au lavage, il lui indiquera, aussi approximativement que possible, le degré de propreté de l'ensemble de son lot. N'ayant plus aucun intérêt à donner à ses toisons un poids excessif, il ne sera plus porté à mettre en usage certaines pratiques assez peu loyales, et qui rarement tournent au profit de ceux qui les emploient; ses laines gagneront, d'ailleurs, beaucoup au maintien de cette propreté si essentielle pour que leurs qualités ne s'altèrent pas sur le dos de l'animal.

Les explications sommaires que nous venons de donner sur le plan conçu par l'Association rurale de Naz, suffisent pour montrer le but qu'elle se propose et les moyens qu'elle a pour l'atteindre. On trouvera ci-après les dispositions précises de ce plan et ses conditions, article par article. Chacun, en les étudiant, pourra se convaincre de la droiture des intentions de l'Association de Naz; et entrevoir les précieuses conséquences qui découleront de l'accomplissement de ses vues, dans les intérêts généraux de l'amélioration.

Nous ne pensons pas qu'on puisse lui refuser les connaissances nécessaires pour apprécier le véritable mérite des laines qui lui seront expédiées; les succès pratiques qu'elle obtient dans l'éducation des mérinos, et les enseignements

théoriques renfermés dans ses écrits, montrent assez jusqu'où elle a poussé l'étude de la laine.

D'un autre côté, elle se sent suffisamment entourée de toutes les garanties morales et pécuniaires qui doivent commander une confiance entière, tout comme elle se croit bien placée pour tirer des produits de son lavoir le meilleur parti possible à la vente.

Tout concourt donc à lui persuader qu'elle verra ses efforts récompensés par un succès auquel elle ne sera pas seule intéressée.

CONDITIONS

AUXQUELLES L'ASSOCIATION RURALE DE NAZ SE CHARGERA DE RECEVOIR DANS SON ÉTABLISSEMENT DE CROISSY LES LAINES DES PROPRIÉTAIRES DE TROUPEAUX, POUR LES Y ASSORTIR, LES LAVER, ET LES VENDRE EN COMMISSION ET POUR LE COMPTE DESDITS PROPRIÉTAIRES.

ARTICLE 1er.

De l'expédition des Laines à Croissy, de leur réception et de leur classement.

Le produit de la tonte de chaque troupeau sera emballé avec toutes les marques et désigna-

tions nécessaires pour mettre l'établissement à même de donner au propriétaire les renseignements qu'il désire; la lettre de voiture indiquant exactement *le nombre de balles, leurs numéros, leurs poids, et le nombre de toisons* qu'elles contiennent.

Si le propriétaire tient à recevoir dans tous leurs détails les notes relatives au classement de son troupeau, *chaque toison devra présenter sur une plaque de bois, de plomb ou de fer-blanc* (1), le numéro de la bête à laquelle elle aura appartenu.

Les propriétaires voisins les uns des autres pourront s'entendre pour réunir sur un même point leurs lots déja emballés, afin d'en former des chargements complets à destination directe pour *Croissy*, près Paris, par Chatou, canton de St-Germain-en-Laie (Seine-et-Oise).

Les lots qui ne pourront être adressés qu'isolément et à Paris, y seront pris par les propres voitures de l'établissement, sur l'avis qu'auront donné de leur arrivée les commissionnaires de roulage, à ce invités par les expéditeurs eux-mêmes.

Les balles arrivées à *Croissy*, le propriétaire en recevra immédiatement le premier accusé de

(1) Le numéro écrit à l'encre ordinaire, sur du papier, risquerait d'être entièrement effacé par le contact du suint.

réception, avec toutes dues observations sur leur *conditionnement*, *poids brut*, etc.

Peu après, et par ordre de date de réception des lots, les toisons seront déballées, comptées et déchiffrées par 1re, 2e, 3e, 4e et 5e *qualités*.

Le propriétaire alors recevra une seconde lettre qui indiquera le nombre de ses toisons, leur poids net et leur classement, ainsi que les numéros *des toisons entrées dans chaque classe du déchiffrage*. La même lettre contiendra des observations tendant à l'éclairer sur les qualités et les défauts de sa laine, sur les causes certaines ou probables de ces qualités ou défauts, etc.

Art. II.

Du triage des toisons, de leur essai de rendement au lavage.

Viendront ensuite, et toujours par ordre de réception de lots, les opérations de l'essai de *rendement au lavage* et du *triage* des toisons.

La première aura lieu par un lavage d'au moins 10 toisons, qu'on aura soin de choisir dans la masse, parmi les plus lourdes et les plus légères, de manière à ce que cet essai représente, tout-à-fait approximativement, la moyenne générale de rendement du lot.

En même temps aura lieu le *triage* de ce même

lot, et la troisième lettre que recevra le propriétaire lui indiquera le résultat de ces deux opérations.

Là se termineront les renseignements positifs et détaillés que l'établissement s'engage à donner sur le mérite de chaque lot, puisque les produits des triages respectifs devront être réunis en masses diverses, selon l'analogie qu'ils peuvent présenter, tant pour les diverses qualités que pour la nature et le caractère de la laine : circonstances qui peuvent rendre convenables des lavages différents sous le rapport du degré de chaleur du bain, etc.

Art. III.

Du lavage.

L'établissement de Croissy entend rester complétement libre d'adopter tel lavage qu'il croira le plus convenable à telle ou telle masse de lots qu'il aura assortis ensemble, et cela d'après les différentes natures de laines ; ainsi, il pourra laver les unes à froid et les autres à chaud, et dégraisser plus ou moins ; en un mot, pleins du désir de faire ressortir les laines qui leur seront envoyées, au plus haut produit net possible à la vente, les directeurs de l'établissement veulent pouvoir agir à cet égard, comme ils le feraient

pour des laines à eux appartenant en propre.

ART. IV.

Du retri en blanc, du battage, de l'emballage et du décompte final en matière.

Les opérations seront faites pour chaque qualité de chaque masse de lots, et le produit *en poids net* de chaque sorte, après l'emballage, sera réparti à chacun de ces lots, d'après la double base *du produit au triage et de l'essai de rendement au lavage.* Alors chaque propriétaire recevra un quatrième rapport de l'établissement, établissant *son compte final en matière* et indiquant *en quelles qualités et quantités de chaque sorte de laine blanche se sont converties les laines qu'il a envoyées en suint.*

ART. V.

De la vente et du décompte final en deniers.

Aussitôt après l'emballage, l'établissement s'occupera de la vente des laines, qui aura toujours lieu au meilleur cours possible, et probablement dans les deux mois (si ce n'est dans le premier) qui suivent la fin du traitement de chaque masse de lots.

Aussitôt les ventes terminées, chacun des propriétaires recevra son cinquième et dernier rapport, montrant le prix brut de vente, obtenu

pour chaque sorte, et par conséquent *le décompte en deniers* de chacun, puisque le quatrième rapport aura fait connaître quel droit chacun des envoyeurs avait *en matière* sur la quantité totale de chacune de ces sortes. *Ce décompte final en deniers* montrera le détail des retenues à exercer par l'établissement, suivant ce qui sera dit ci-après.

Art. vi.

Des prélèvements en faveur de l'établissement pour tous frais et bénéfices quelconques.

1° L'établissement aura droit à une remise de 30 *centimes par kilogramme en suint*, pour le couvrir de ses frais de *classement de toisons*, *de triage*, *lavage*, *retri en blanc* et *battage* (1).

2° Les sacs qui servent à transporter les laines en *suint*, arrivent ordinairement en mauvais état, soit à cause de la fatigue du voyage, soit à cause des déchirures, occasionées par les crochets des chargeurs et déchargeurs; d'ailleurs, leur dimension est beaucoup au-dessous de celle des sacs dans lesquels on emballe les laines blanches; et

(1) L'établissement n'aura rien à gagner sur cet abonnement, à moins que la masse des laines sur laquelle les frais généraux doivent se répartir ne devienne considérable; dans ce cas, il pourrait y avoir lieu à réduire de quelques centimes cette allocation.

comme, en outre, on doit en couper les coutures pour déballer, les laver ensuite et faire des frais relativement considérables pour les faire servir à recomposer de grandes balles, l'établissement de Croissy ne tiendra directement aucun compte de ces sacs ; mais, par compensation, il prend un abonnement moyen avec les propriétaires pour l'emballage en blanc : ainsi, chaque balle propre à contenir de 120 à 130 kilogrammes de laine blanche, coûtant à l'établissement environ 5 francs, il s'abonne, premièrement *pour les toiles d'emballage, à 2 centimes et demi par kilogramme de laine blanche* ; deuxièmement, pour *les frais de mise en balle, à 1 centime.* On voit que, pour ces deux objets, un lot de 400 *toisons*, par exemple, qui aurait pesé *en suint* 1200 kilogrammes et qui aurait donné 400 kilogrammes *en blanc*, paierait 14 fr.

3° Le bénéfice de l'établissement se prélève *sur la laine en suint, à raison de* 10 *centimes par kilogramme.*

4° L'assurance contre l'incendie est fixée à 1 fr. par mille, sur le prix net de vente des laines ; ainsi, un lot vendu 4,000 fr. paiera 4 fr. (1).

---

(1) Ces frais sont réellement déboursés.

5° Pour la *réception des laines, leur déchargement à Croissy, leur magasinage également à Croissy, le rechargement des laines blanches*, etc., il sera alloué à l'établissement 1 fr. 50 c. par 100 toisons ; ainsi un lot de 400 toisons paiera 6 f. (1).

6° Enfin, l'établissement de Croissy, faisant garantir ses ventes par les commissionnaires, et le taux de cette garantie étant 4 *pour* 100, y compris *la commission de vente*, c'est-à-dire 2 *pour* 100 de commission et 2 *pour* 100 de garantie, ou *ducroire*, sur le prix brut de la vente, l'établissement *qui est nécessairement garant envers les propriétaires*, s'abonne d'avance avec eux pour *lesdits frais de commission de vente et ducroire*, au même taux de 4 *pour* 100 sur le produit brut de la vente (2).

Tous *frais de transports* et de *magasinage*, *ailleurs qu'à Croissy*, restent, bien entendu, à la charge des propriétaires.

Art. VII.

Des avances de fonds sur la valeur des laines.

Les propriétaires qui en témoigneront le désir, recevront de l'établissement des avances de fonds sur la valeur estimative de leurs laines ;

---

(1) Ces frais sont réellement déboursés.

(2) Même observation.

à cet effet, l'établissement entrera en compte courant avec chacun des envoyeurs à l'intérêt de 6 pour 100 l'an.

N. B. Les propriétaires, pour des raisons faciles à concevoir, peuvent désirer que les renseignements détaillés que l'établissement aura à leur fournir sur la composition et le mérite réel de leurs troupeaux, restent secrets : à cet égard, les directeurs de l'établissement déclarent qu'ils se feraient un véritable scrupule de donner ces renseignements à toutes autres personnes qu'aux propriétaires mêmes qu'ils concerneront. Quant à l'inconvénient que lesdits propriétaires pourraient trouver à ce que l'établissement lui-même possédât ces renseignements, il est inévitable ; car, à moins que de renoncer à vendre sa laine, l'éleveur ne peut pas empêcher son acheteur, quel qu'il soit, d'étudier à fond le mérite du lot dont il a fait l'acquisition.

Nous terminerons l'exposé des vues de l'Association rurale de Naz, par quelques considérations dont les propriétaires de troupeaux apprécieront l'importance.

L'éducation des bêtes à laine a toujours été considérée comme l'une des plus précieuses ressources de l'agriculture française ; mais aujourd'hui cette importante branche d'industrie

agricole souffre et languit comme toutes les autres : le cours des laines, en général, s'est avili d'une manière si notable, que beaucoup de propriétaires sont tout près de se livrer au découragement, et, si leurs terres pouvaient se passer de fumier, ils auraient déja fermé leurs bergeries.

Assigner les causes du malaise général et y trouver remède, n'est pas chose facile; toutefois, s'il existe quelques exceptions à la souffrance commune; si, à côté du grand nombre de producteurs qui se plaignent, il en est quelques-uns qui restent satisfaits de l'accueil fait à leurs produits, et qui se trouvent encore très-largement récompensés de leurs efforts par le haut prix qu'on leur accorde, il peut être intéressant de s'enquérir des moyens qu'ils ont mis en pratique pour échapper à la dépréciation générale.

Or, l'association rurale de Naz ne peut mieux faire que de proposer pour exemple les résultats qu'elle obtient, au milieu des tristes circonstances qui pèsent sur l'agriculture... : elle aussi est propriétaire de troupeaux, et elle sait ce qu'ils rendent encore aujourd'hui...; mais convaincue du peu de profit qu'il y a à avoir affaire à de mauvais payeurs, elle ne vend ses fourrages et ses parcours qu'à des animaux riches,

et toujours en état de les payer an plus haut prix ; son secret consiste à repousser du râtelier tout individu *trop pauvre pour payer son écot.* Chez nous des moutons châtrés, partout ailleurs destinés au couteau, parviennent à éviter ce triste sort, en soldant leur pension assez généreusement, pour qu'il y ait avantage à les laisser mourir de vieillesse ; et tandis que beaucoup de propriétaires se dégoûtent de leurs troupeaux et cherchent à s'en défaire, nous les multiplions autant que possible, et nous nous efforçons d'augmenter la production de nos fourrages, l'étendue de nos parcours et le nombre de nos bergeries. Notre calcul est fondé : 1° sur ce que la laine est une matière de première nécessité ; 2° sur ce que, quoi qu'on en puisse dire, il n'est pas à craindre qu'on en produise trop, même de la plus belle qualité ; 3° enfin, sur ce que, dans le commerce, il y a toujours eu, et il y aura toujours, une différence de valeur entre les diverses sortes de laine, différence qui peut être de 5 ou 6 pour cent, puisqu'il est des qualités de laines mères qui, *après le lavage à chaud*, ne dépassent pas le prix de 4 fr. le kilogramme, tandis qu'il en est d'autres dont la valeur peut s'élever à plus de 30 fr. ; d'où il suit qu'une toison de médiocre qualité, qui aura d'ailleurs coûté à peu près autant à produire que celle

d'une qualité supérieure, pourra valoir réellement cinq ou six fois moins, et qu'ainsi *il y a toujours, et dans tous les cas, tout à gagner à s'attacher à l'amélioration progressive du troupeau, sous le rapport de la qualité du lainage.*

Nous ne nous laissons point d'ailleurs arrêter par les calculs de *taille d'animaux* et de *poids de toisons :* ces avantages, ainsi que nous croyons l'avoir démontré ailleurs (1), sont trop illusoires, et, dans tous les cas, ne peuvent jamais être mis en balance avec les bénéfices qu'assure le perfectionnement; à supposer qu'on voulût, malgré les leçons de l'expérience, essayer encore d'obtenir à la fois et sur le même animal, la haute finesse et un plus grand poids en laine et en chair, nous savons que ce serait s'engager dans une route périlleuse qu'il faudrait suivre avec une habileté peu commune pour ne pas s'égarer et rétrograder rapidement.

Mais en même temps qu'on améliore, il faut tâcher de découvrir la meilleure marche à suivre pour procurer à ses produits le débouché le plus

---

(1) Voyez le Nouveau Traité sur la laine et les moutons (Paris, Husard, 1824), le troisième Bulletin de la Société pour l'amélioration des laines, et le numéro de mars 1827, de la Bibliothèque universelle qui s'imprime à Genève. (Bossange, à Paris.)

avantageux : à cet égard, il nous paraît que le plan proposé aujourd'hui par l'association de Naz doit résoudre le problème ; si ce plan n'est pas accueilli, nous ne saurions concevoir quelle autre combinaison lui pourrait être préférée, et, à notre avis, il faudrait renoncer à remédier aux graves inconvénients de l'état actuel des choses ; si, au contraire, il est adopté, nous entrevoyons que les résultats en seront d'une grande importance. L'établissement de Croissy ne prétend à recevoir en commission qu'une bien faible partie des laines que produit la France ; mais son exemple sera imité : les marchands de laines laveurs se borneront au rôle de *commissionnaires* ; et, d'intermédiaires trop souvent nuisibles aux intérêts bien entendus des producteurs et des fabricants, ils deviendront des intermédiaires toujours aussi indispensables, mais essentiellement utiles. En effet, le laveur acheteur et marchand de laines est forcément intéressé à ce que les laines en suint se maintiennent en baisse ; on ne doit pas attendre de lui qu'il éclaire le propriétaire sur le veritable mérite de ses produits ; il est placé pour les déprécier, afin de les avoir au meilleur marché possible ; ayant lui-même de grandes chances à courir par suite des fluctuations du cours auxquelles il est exposé du-

rant le long intervalle de temps qui doit s'écouler entre l'achat et la revente, et ayant, en outre, à redouter de grands mécomptes sur les résultats du triage, et surtout *du lavage*, il ne peut que prendre une très-grande marge en sa faveur, s'il ne veut pas risquer sa ruine. Il n'en est pas ainsi pour le laveur simple commissionnaire : il est, au contraire, intéressé à ce que le producteur obtienne le prix le plus élevé, puisque c'est sur ce prix que se calcule sa commission; il n'a, d'ailleurs, aucune chance à courir, si ce n'est celles qui résulteraient du défaut de paiement de la part des fabricants acheteurs, pour lesquels il se porte *garant*, au moyen du *ducroire* que lui alloue le propriétaire. Ses intérêts sont donc intimement liés à ceux du propriétaire; en obtenant de ce dernier des améliorations, et le dirigeant dans les meilleures voies de la reproduction, il fonde la réputation de son *lavoir*, et s'assure en fabrique une clientèle précieuse dans les intérêts du propriétaire lui-même. D'un autre côté, le fabricant, qui sera le premier à recueillir les fruits des perfectionnements introduits, tant dans la production des laines que dans leur traitement, ne pourra qu'applaudir à tout ce qui tendra à propager ces perfectionnements; il aura, en outre, pour garant des soins et de la loyauté apportés

dans les diverses opérations du *lavage* et de l'*assortissage*, l'intérêt propre du laveur *commissionnaire*, qui ne pourra fonder quelque espoir de succès que sur la religieuse exécution de ses promesses envers les producteurs.

Il est, enfin, un autre point sur lequel nous devons insister : On a vu que le projet que nous venons de développer tendait à favoriser d'une manière efficace les progrès de l'amélioration et la production même... Mais doit-on attacher beaucoup d'importance à cette amélioration...? Ne trouve-t-on pas que déja on produit trop..? N'entendons-nous pas dire tous les jours que la France ne sait que faire de ses laines fines; que ce sont les *primes* qui trouvent le moins de débouchés; qu'à supposer que certaines qualités tout-à-fait *superfines* obtiennent encore un prix élevé, cet avantage cesserait aussitôt que ces qualités seraient créées avec quelque abondance; qu'il vaudrait mieux faire de la laine commune qui manque à la consommation, etc., etc.....?

Il n'est que trop vrai que de pareils raisonnements se trouvent dans la bouche d'un grand nombre de personnes, parmi lesquelles on pourrait peut-être citer même des hommes d'état et des administrateurs.... Certes il serait très-fâcheux qu'il s'établît, sur une question aussi

grave, une opinion mal fondée; il est donc utile d'examiner ces objections et d'en constater le véritable poids : or, nous n'hésitons pas à déclarer qu'à nos yeux elles reposent sur des erreurs manifestes et sur une complète ignorance de ce qui se fait, et tout à la fois de ce qui pourrait et devrait se faire; et ici nous nous estimons heureux de pouvoir nous appuyer des principes et des raisonnements qu'a fait entendre, tout récemment à la tribune, l'honorable président du Bureau du commerce.

Pour être à même de bien juger la question, il faut, avant tout, jeter un coup d'œil sur ce qui se passe, tant au dedans qu'au dehors, à l'égard de la production des laines et des besoins de la consommation.

En France, cette dernière année, les laines, en général, ont subi comme partout une baisse effrayante; on s'accorde à dire que la consommation a notablement diminué par suite du malaise général et de la stagnation des affaires; la draperie s'est donnée à vil prix, et les exportations en ont été presque nulles.... Cependant il nous est encore venu de l'étranger, malgré l'excessive élévation des droits d'entrée, cinq millions de kilogrammes de laine, pour une somme de 10,600,000 fr. (V. le discours de M. le Cte de St-Cricq, séance du 29 mai).

L'Angleterre et la Belgique, ces immenses foyers de fabrication, tirent leurs matières premières de l'étranger : ce sont les divers états d'Allemagne, la Pologne, la Crimée et l'Espagne qui sont en possession de les leur fournir. Ces contrées produisent donc beaucoup plus qu'elles ne consomment, puisque leurs exportations sont si considérables ; cependant leur consommation intérieure va croissant, en même temps que leur production ; leurs fabriques, et particulièrement celles de Russie, prennent un prodigieux essor; et dans toutes ces contrées il existe encore de nombreuses populations qui aspirent à changer leurs vêtements de toile contre des vêtements de laine ; chez elles la production est donc encouragée par des besoins intérieurs et extérieurs qu'elles sont encore loin de pouvoir satisfaire.

Il suit de là qu'il n'y a surabondance de production nulle part, et bien moins encore en France que partout ailleurs, puisque, n'exportant que peu ou point de laines et même de draperies, nous sommes réduits à demander aux étrangers une portion de la matière première nécessaire pour alimenter nos fabriques.

Satisfaire à ses propres besoins serait donc ce que la France devrait d'abord se proposer. . ; mais quelles limites assigner à ces besoins. . .? Notre population ne va-t-elle pas toujours crois-

sant? L'aisance et ses exigences ne font-elles pas chaque jour des progrès même dans les classes les plus nombreuses de la société? Et à supposer que ces besoins intérieurs aient des bornes nos fabriques, qui sont les premières du monde, sous le rapport de la perfection du travail, ont-elles renoncé à aller soutenir sur les marchés étrangers la concurrence des manufactures belges et anglaises? Enfin serait-il interdit à l'agriculture française elle-même de disputer à l'Allemagne et à toute l'Europe orientale le privilége d'alimenter ces mêmes manufactures belges et anglaises, qui sont condamnées à tirer du dehors leurs matières premières? Certes, nous pourrions déja nous écrier que la France a devant elle une riche perspective offerte à ses efforts : mais ce serait peu que de lui montrer ce qu'elle pourrait gagner, en tournant sérieusement ses vues vers la production des laines; il faut lui faire voir qu'aujourd'hui il ne s'agit pas tant pour elle de poursuivre des bénéfices, que de prévenir les dangers imminents qui menacent la plus importante branche de son industrie agricole.

L'élévation des droits d'entrée sur les laines étrangères, la prohibition même, s'il le faut, voilà ce que réclament et ce qu'espèrent la plupart des propriétaires de troupeaux; ce n'est

qu'à l'abri de la protection des douanes qu'ils croient pouvoir vivre...; que cette protection leur manque, ils sont ruinés....! En principe, pareille protection ne devrait être accordée qu'à une industrie naissante, qui, ayant en elle-même le germe de ses succès, ne demande que le temps de se développer et d'acquérir la plénitude de ses forces, avant de s'exposer à la lutte....: accorder cette protection à une industrie qui doit renoncer à l'espoir de se soutenir jamais par ses propres forces, c'est en général sacrifier les intérêts de la masse des consommateurs à ceux d'un petit nombre de producteurs; c'est encourager à tort une industrie mal conçue, et induire en erreur ceux qui sont tentés de s'y livrer et qui auraient pu choisir un autre emploi de leur capital et de leur temps..... Voyons, maintenant, jusqu'à quel point ces principes sont applicables à la production des laines en France : est-il vrai que ce pays ne puisse jamais en aucune manière lutter contre ses rivaux pour la création de cette importante matière première? Nous sommes loin de le penser; cependant, nous ne nierons pas qu'il ne soit placé moins avantageusement à cet égard, que la plupart de celles des contrées étrangères qui nourrissent des troupeaux. En France, le capital représenté par le sol, est généralement beau-

coup plus considérable que dans ces contrées ; l'économie de la production est donc évidemment en leur faveur; mais nous avons aussi sur elles quelques notables avantages : nos fabriques, celles de la Belgique et d'Angleterre, sont à notre portée immédiate ; nos troupeaux sont peu nombreux, et peuvent par conséquent être bien mieux soignés et plus facilement améliorés; si nous ne pouvons rivaliser pour l'économie et l'abondance de la production, nous le pouvons certainement pour la qualité; notre territoire offre, d'ailleurs, presque partout des localités très-favorables; et celles qui précisément conviennent le mieux pour l'entretien des troupeaux superfins, se rencontrent dans ceux de nos départements où le capital même de la propriété ne s'élève relativement qu'à un taux très-bas.

Mais pour pouvoir soutenir un jour la concurrence, il ne faut pas que nous nous endormions dans de fausses et routinières pratiques; il est temps de songer sérieusement à améliorer; le zèle des producteurs ne peut pas être trop excité. L'élévation excessive des droits d'entrée exige des sacrifices considérables en acquittement de primes destinées à encourager l'exportation de nos produits manufacturés, et elle nous expose à des mesures de représailles dont nous pourrions être, tôt ou tard, les victimes; l'ad-

ministration ne peut et ne doit pas nous promettre de les maintenir toujours au taux où ils sont aujourd'hui, et c'est ici qu'est le véritable danger pour l'agriculteur imprévoyant qui néglige tout perfectionnement : que deviendront ses produits quand nos fabriques pourront à bon marché s'en procurer de préférables..? et cependant, il faudra continuer à produire; car *il faut à la terre des engrais comme à la population des aliments* ; et y eût-il perte à faire de la laine, il faudrait encore en faire!! Améliorons donc; c'est là notre seule ressource.... Mais, repétera-t-on, les belles laines sont celles qui ont le moins d'emploi, et par conséquent le moins d'écoulement... ; elles sont restées, souvent, non-seulement *invendues*, mais encore *invendables*...! Nous nions le fait, et ce n'est pas sans une surprise extrême que nous voyons qu'on puisse à ce point prendre le change sur une pareille question : sans doute que la consommation a pu momentanément se porter sur des draps à bon marché, auxquels le perfectionnement des apprêts donnait une apparence de finesse; sans doute qu'il a fallu, pour faire de pareils draps, de la laine à bon marché, et que les plus basses qualités ont pu servir à cet emploi...; mais a-t-on vu un fabricant refuser, à prix égal, une *prime* pour donner la préfé-

rence à une *seconde* ou à une *troisième*? Pour faire même du drap de soldat ou de matelot, ce fabricant refuserait-il d'employer de la laine de *Naz* ou de l'*électorale*, si on la lui donnait au prix qu'il peut atteindre relativement à celui qu'il doit obtenir de son drap? Le matelot et le soldat refuseraient-ils eux-mêmes du drap superfin, si on pouvait le leur distribuer au même prix que le drap grossier? Non certes, et nous ne voyons que le matelassier qui ne puisse s'accommoder d'autre laine que de la laine grossière; cette dernière espèce est utile, elle est recherchée, mais à un prix relatif si bas, que c'est une production que la France devrait entièrement abandonner aux Levantins ou à d'autres peuples moins avancés en agriculture: chez nous, le foin est en général trop précieux, l'herbe qui croît sur nos pâturages a trop de valeur, pour qu'on doive les vendre à d'aussi pauvres animaux que nos moutons indigènes...; mais, quant à la laine fine, elle ne restera momentanément invendue, que tant que son détenteur ne voudra pas en baisser suffisamment le prix. C'est donc dans le prix que gît la difficulté : mais la belle laine coûte-t-elle donc réellement au producteur plus que la laine médiocre? En la donnant au même prix, perdrait-il véritablement sur son prix de revient? Non, car le foin

qu'a mangé le mouton superfin ne valait pas plus que celui qui a nourri le mouton grossier. Le cultivateur qui apportera de la belle laine sur le marché, et qui essaiera d'en baisser le prix, sera donc toujours sûr d'obtenir la préférence, et par-là même il forcera les qualités moins belles présentées à côté de la sienne à baisser proportionnellement; il vendra donc toujours, tandis que les autres vendront plus mal, ou ne vendront plus... Que peut-il donc avoir à craindre celui qui améliore? son calcul n'est-il pas clair et décisif, et son avantage certain...? Mais il n'en est pas au point de vendre sa laine superfine pour qu'on en fasse du drap de matelot; la France ne compte encore que quelques toisons *de haute finesse*; elle est loin d'être affranchie du tribut qu'elle paie annuellement à la Saxe, et encore plus loin de pouvoir aller rivaliser avec elle sur les marchés étrangers. Les laines superfines seront encore assez long-temps rares, pour rester long-temps précieuses; les propriétaires qui en produiront, se trouveront tout prêts à soutenir victorieusement la lutte contre les lainages étrangers, au jour, peut-être peu éloigné, où l'administration se verra obligée de modifier ses tarifs d'entrée. Alors les primes de Naz, qui depuis trois ans se vendent plus cher que les plus belles électorales, pour-

ront perdre quelque chose de leur valeur actuelle, mais elles n'en conserveront pas moins leur avantage sur toutes les qualités inférieures qui baisseront proportionnellement.

Qu'on ne dise donc plus qu'il y a surabondance de production : nous avons fait voir que cette surabondance n'existait nulle part. Il n'en est pas, d'ailleurs, de la laine comme des produits immédiats du sol, comme les *blés*, les *vins*, les *cotons*...: trois ou quatre années consécutives d'abondance encombrent les marchés de ces produits et créent des approvisionnements hors de proportion avec les besoins du moment; mais la progression des troupeaux est plus lente; et d'une année à l'autre, la production ne peut augmenter que dans une mesure à peu près régulière et dont on peut assigner les limites.

Qu'on ne dise pas davantage qu'il n'y a pas d'écoulement pour les belles qualités : elles sont toujours sûres d'obtenir la préférence, même lorsque créées en plus grande quantité elles perdraient de leur valeur actuelle.

Qu'on n'aille pas enfin abandonner le perfectionnement, pour retourner à produire des laines indigènes, sous prétexte qu'elles sont recherchées; car elles aussi perdraient de leur valeur actuelle, si elles devenaient plus abondantes, et ne laisseraient plus qu'une perte évidente et longue à réparer.

Les qualités de laines *intermédiaires*, c'est-à-dire qui, sans être grossières, ne peuvent cependant prétendre à la dénomination de laines *superfines*, sont maintenant les plus communes en France et partout..: ce serait, sans doute, de cette qualité qu'il faudrait pouvoir restreindre la production pour augmenter celle des laines superfines. C'est à ce but que tendent nos efforts; et, nous le répétons, rien ne nous paraît plus propre à y conduire que l'établissement en France d'un nombre suffisant de *lavoirs à façon* fondés sur les bases que nous venons d'indiquer.

Croissy, le 1er Juin 1827.

Les Directeurs de l'Association rurale de Naz,

F. GIROD (de l'Ain).

Vte Gd PERRAULT DE JOTEMPS.

IMPRIMERIE DE FIRMIN DIDOT, RUE JACOB, N° 24.